

PRISDIALOG 2015 – Prisändringsmodell

PRISPOLICY FÖR FJÄRRVÄRME

Marknadsprissättning utvecklar

Norrköpings och

Söderköpings bästa

uppvärmningsalternativ



Sedan många år tillbaka tillämpar vi på E.ON marknadsprissättning i våra fjärrvärmenät. Ställningstagandet är naturligt för oss då vi förespråkar en uppvärmningsmarknad med öppenhet och valfrihet för kunder. Vårt mål är att våra fjärrvärmekunder ska uppleva fjärrvärmens från E.ON som det bästa uppvärmningsalternativet.

Prispolicy

Prissättningsprincip: E.ON tillämpar sedan många år marknadsprissättning. Detta innebär att fjärrvärmens från E.ON ska vara kundens bästa uppvärmningsalternativ med ett konkurrenskraftigt pris. Eventuella kostnadsökningar som vi som fjärrvärmeleverantör påförs (exempelvis ökade bränslepriser) ska därmed inte belasta våra kunders priser. Årligen gör vi kalkyler för att bedöma fjärrvärmens konkurrenskraft på de lokala uppvärmningsmarknader vi verkar på. Utifrån dessa kalkyler ser vi om det finns justeringsbehov för fjärrvärmepriset och minska gapet mellan den beräknade kostnaden för fjärrvärmens och dess alternativ. Detta förhållandets syfte är att våra kunder ska uppleva sitt fjärrvärmepris som konkurrenskraftigt, samtidigt som vi tryggar intäkter för en sund och långsiktig fjärrvärmeaffär. E.ON har också som policy att ha ett fjärrvärmepris som står sig väl i förhållande till andra fjärrvärmeleverantörer för att intyga att priset, oavsett alternativen, är rimligt.

Pågående arbete hos fjärrvärmeleverantören: Då våra egna kostnader inte påverkar kundernas fjärrvärmepriser jobbar vi ständigt med att effektivisera arbetssätt, bränsleval och övriga kostnadsreduceringar såsom att ersätta resor med onlinemöten.

Prisutvecklingsmål och långsiktig prisutveckling: Som del av vår prispolicy är långsiktighet en viktig komponent. Även i fall där våra fjärrvärmepriser är markant lägre än andra alternativ på marknaden kommer E.ON agera långsiktigt och prioritera trygg och stabil prisjusteringstakt före hastiga och höga justeringsnivåer.

Energieffektivisering och prisstruktur: E.ONs normalprislista är helt rörlig och därmed fullt anpassad för att tillmötesgå energieffektiviseringar som kunderna genomför. En förändring av nyttjandet märks direkt fullt ut på kundens faktura. Normalprislistan innehåller tre komponenter som alla uteslutande baseras på fjärrvärmeleveransen under en månad:

Energi	Debitering av använda kWh under månaden med säsongsvaryerande priser.
Effekt	Debitering av månadens högsta dygnsmedeleffekt.
Flöde	Debitering av använda m ³ under månaden med hänsyn till framledningstemperatur.

Kostnaden för anslutning av nya kunder: Pris för att ansluta sig till fjärrvärmens fastställs utifrån våra principer för marknadsprissättning, men grundar sig givetvis på den faktiska entreprenadkostnaden. Vår policy är att kundkollektivet inte ska belastas för nyanslutningar.

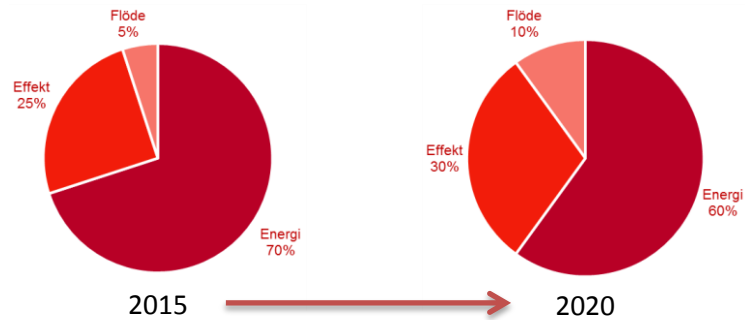
Prisdialogen: Prisdialogen och dess mötesformer är ett forum för att resonera tankar och synpunkter kring rådande prissättningspolicy och prisstruktur som gäller. Bra kunddialog är ytterst viktigt för att hjälpa E.ON i marknadsprissättningen.

Prisändring och prisprognos

Prisprognos: Utifrån prispolicy och genom lyhördhet under samråden ser vi ett utrymme för en höjning av fjärrvärmepriset för 2016 med 3,1 %. Prognos för prisjusteringarna landar för både 2017 och 2018 på mellan 3,0 – 3,5 %. Se vidare i punkten ”Beskrivning av prisändring” för närmare detaljer.

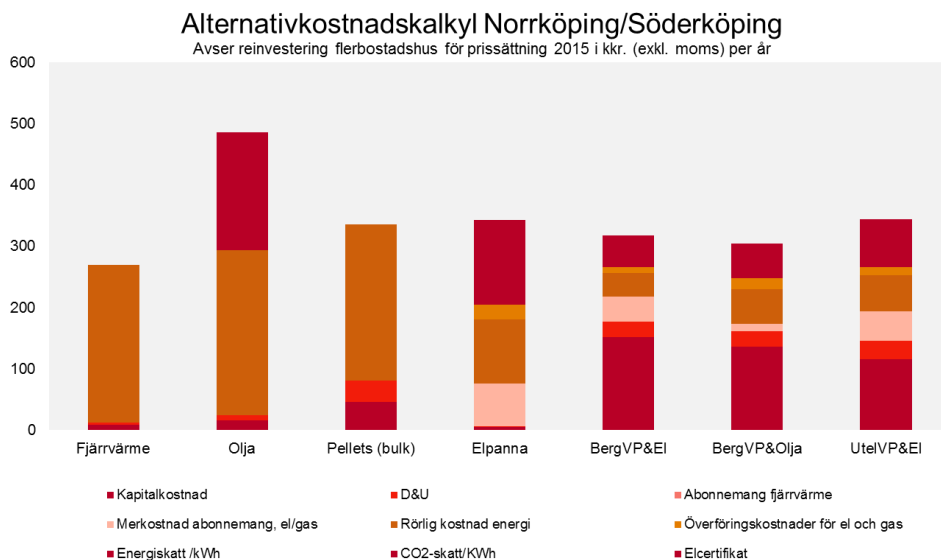
Prisstruktur

Normalprislistans struktur: E.ONs normalprislista är utvecklad tillsammans med kunderna och dess popularitet är stor. Att enbart ha rörliga komponenter ställer krav på såväl leverantör som kund, men skapar stora incitament för energieffektiviseringar och ett engagemang för sin fjärrvärmeanvändning.



Beskrivning av prisändring

Prisändringen: För 2016 kommer priset i Norrköping och Söderköping justeras med +3,1 %. Bakgrunden till detta är att fjärrvärmes marknadsposition i Norrköping och Söderköping är god och visar dels en stark konkurrenskraft mot alternativen (se diagram nedan) och dels en hög attraktionskraft i den allt högre anslutningsgraden där det under 2014 anslöts 42 fastigheter på marknadsmässiga villkor. Vår bedömning är att en höjning på +3,1 % kan genomföras utan att äventyra fjärrvärmens konkurrenskraft på orterna. Det finns potential att höja ytterligare med bibehållen stark konkurrenskraft men genom lyhördhet, respekt för våra kunders situation och en policy att vara långsiktiga i prissättningen, finner vi att 3,1 % är en rimlig avvägd takt att närma oss den prisnivå som vi bedömer att det finns utrymme för.



Prognosen för 2017 och 2018 är i dagsläget en justeringstakt på +3,0 % till +3,5 % per år såvida inga avsevärda förändringar av förutsättningarna i marknaden sker. Planen är att dessa procentsatser har för avsikt att fjärrvärmepriserna Norrköping och Söderköping ska närma sig kostnaderna för uppvärmningsalternativen, för att därefter ha en lägre höjningstakt när vi märker att alternativens konkurrenskraft blir ett större hot. Prognosernas nivåer, som är högre än justeringarna i andra av E.ONs fjärrvärmenät, beror på att fjärrvärmepriserna i Norrköping och Söderköping har ett relativt stort gap till alternativen.

Strategiska förändringar: Som det beskrivs i punkten om Prisstruktur kommer vissa förändringar så sakteligen genomföras. Nuvarande prisstruktur har varit orörlig sedan införandet av den nya prismodellen i Norrköping och Söderköping 2013, men nu ser vi möjlighet att utöka våra kunders incitament till att använda fjärrvärmeleveranserna än effektivare. I övrigt finns det på sikt inga planer på att ersätta den befintliga prismodellen, utan möjligtvis snarare att komplettera med en alternativ prismodell för att möta kunders önskemål om att kunna välja.

Kunddialog

Samrådsförfarandet:

Inledande möte samt informationsmöte 18 mars

Tid 7:30-10:00

Plats: Louis de Geer, Norrköping

Agenda Inledande möte

Vilka är vi här idag – presentation Eon och kunder

Vad är Prisdialogen?

Varför går E.ON med i Prisdialogen?

Process och Tidplan

Agenda Informationsmöte

Så prissätter vi fjärrvärmen

Hemläxa till Samrådsmöte 28 april "Synpunkter från kund"

Samrådsmöte 28 april

Tid 7:30-10:00

Plats: Louis de Geer, Norrköping

Agenda samrådsmöte

Sammanfattning från förra mötet

Vad är Prisdialogen?

Process och Tidplan

Kundernas input

Avslutande möte den 26 maj

Samrådsmöte 26 maj

Tid 7:30-10:00

Plats: Louis de Geer, Norrköping

Agenda samrådsmöte

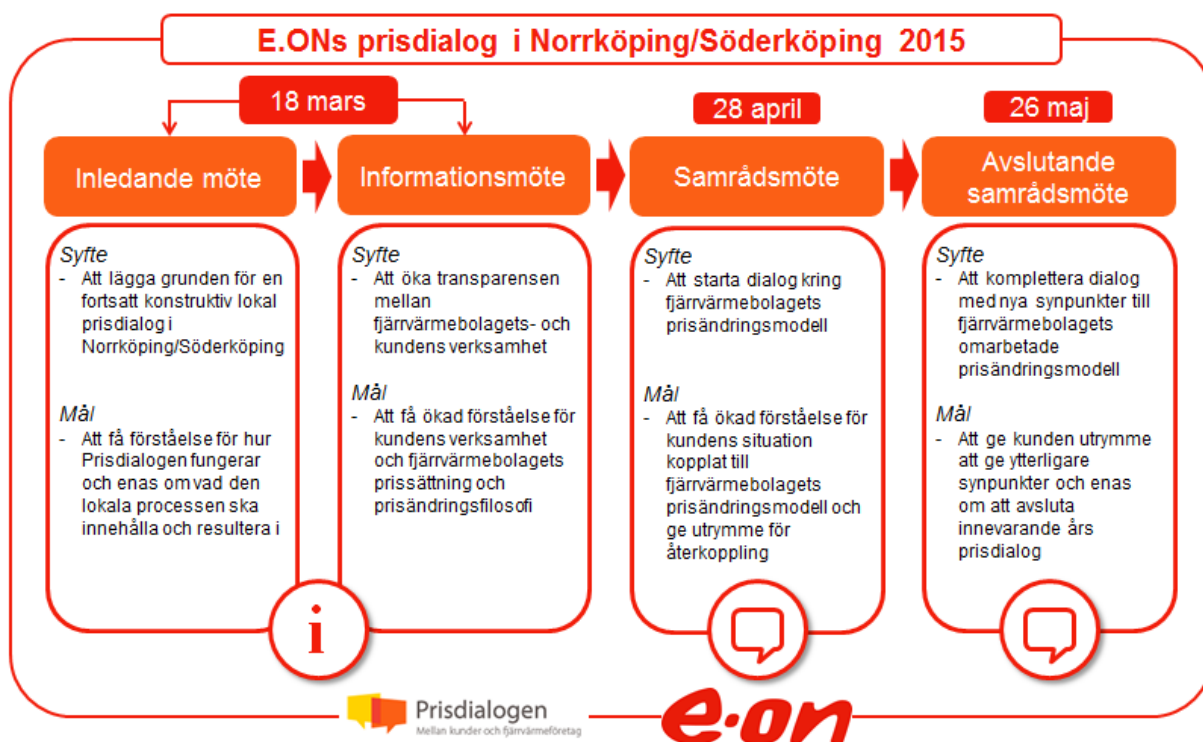
Kvarstående frågeställningar:

- Förtydligande av eons alternativprissättningskalkyl
- Transparens i affärsmodell
- Långsiktighet i prismodell
- Miljöfrågor Norrköping & Söderköping

Pris 2016 och prognos 2017-2018

Justering av mötesprotokoll

Tidsplaneringen:



I enlighet med fjärrvärmelagen och branschvillkor kommer det nya fjärrvärmepriset aviseras minst 60 dagar implementeringen som sker 2016-01-01. Fjärrvärmepriset för 2016 och prognos för 2017 och 2018 har kommunicerats på samrådsmötet den 26 maj.

Nyanslutning av kunder till fjärrvärmenätet

Kostnadsbilden: E.ONs synsätt är att kunder betalar själva för sin anslutning. Att subventionera anslutningarna medför orättvisa fördelar för vissa kunder och sätter bitvis markandens förutsättningar ur spel.